

Wie verhält sich der moderne B2B-Kunde online?

61%

aller Transaktionen finden online statt.

Der Kaufprozess ist zu 57% abgeschlossen, bis es zum 1. Gespräch kommt



58%

nutzen Social Media zur Recherche

86%

sind überfordert vom Content-Angebot



90% reagieren nicht auf Kaltakquise via E-Mail oder Anruf

Jedes 2. Unternehmen kauft wöchentlich online ein.



80%

nutzen ein Smartphone beruflich.

73% haben Einfluss auf die Kaufentscheidung

Millennials

1/3 ist alleinig für die Entscheidung verantwortlich

Quellen via "13 Studienergebnisse zu B2B-Kunden"

Erfahren Sie mehr über den Einfluss des Buying Centers auf Kundenentscheidungen und Kaufzyklen im B2B-Markt.



Zum Blogbeitrag